

Thorben Prenzel

# FAKE NEWS

Moderne Lügen entlarven  
und entspannt reagieren



WOCHEN  
SCHAU  
VERLAG

Thorben Prenzel

# Fake News

Moderne Lügen entlarven  
und entspannt reagieren



**WOCHEN  
SCHAU  
VERLAG**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Hier geht's zum Blog des Autors:**

[www.gegen-fake-news.de](http://www.gegen-fake-news.de)

© WOCHENSCHAU Verlag,  
Dr. Kurt Debus GmbH  
Frankfurt/M. 2019

[www.wochenschau-verlag.de](http://www.wochenschau-verlag.de)

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

Zeichnungen: Claudia Weber  
Gesamtherstellung: Wochenschau Verlag  
Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier  
ISBN 978-3-7344-0699-7 (Buch)  
**E-Book** ISBN 978-3-7344-0700-0 (PDF)

## Inhalt

<b>Ein Vorwort zum Buch</b> . . . . .	7
<b>Kapitel 1</b>	
Einleitung . . . . .	11
<b>Kapitel 2</b>	
<b>Was steckt hinter Fake News und modernen Lügen?</b>	<b>17</b>
2.1 Was sind Fake News? . . . . .	17
2.2 Warum funktionieren Fake News? . . . . .	19
2.3 Was ist das Neue an Fake News? . . . . .	29
2.4 Und was folgt daraus? . . . . .	41
<b>Kapitel 3</b>	
<b>Wie kann man Fake News enttarnen?</b>	<b>47</b>
3.1 Acht Schritte, um gefälschte Nachrichten zu erkennen	47
3.2 Acht Schritte, um einen Meinungsroboter/Social Bots zu erkennen . . . . .	52
3.3 Erst denken, dann handeln . . . . .	54
<b>Kapitel 4</b>	
<b>VAW: Grundlagen für eine erfolgreiche Argumentation gegen Fake News</b>	<b>57</b>
4.1 Vorher: Eigene Einstellung überprüfen . . . . .	58
4.2 Am Anfang: Wut und Ärger überwinden. . . . .	65
4.3 Währenddessen: Die richtigen Techniken anwenden .	74

<b>Kapitel 5</b>	
<b>Mit der Triple-A-Methode gegen Fake News</b>	<b>83</b>
5.1 Überzeugen mit Argumenten:	
Mit der Triple-A-Methode die Stellung halten. . . . .	87
5.2 Das Gespräch abbrechen:	
Mit der Triple-A-Methode aus der Falle entkommen. . . . .	98
5.3 Selbst aktiv werden:	
Mit der Triple-A-Methode die Initiative gewinnen. . . . .	106
5.4 Und weiter? Üben, Üben, Üben. . . . .	113
5.5 Bonustrack: Der elegante Gesprächsausstieg . . . . .	114
<b>Kapitel 6</b>	
<b>Tricks - und wie man darauf reagiert</b>	<b>119</b>
6.1 Einführung . . . . .	119
6.2 Gesprächstechniken. . . . .	120
6.3 Argumentationsmuster . . . . .	137
6.4 Abschließende Worte . . . . .	155
<b>Kapitel 7</b>	
<b>Abschluss und Ausblick</b>	<b>157</b>
7.1 Was bringt die Zukunft? . . . . .	157
7.2 Was kann ich tun?. . . . .	163
7.3 Zehn Gebote im Umgang mit Fake News . . . . .	166
7.4 Zehn Gebote im Umgang mit Social Media . . . . .	168
<b>Literaturempfehlungen. . . . .</b>	<b>170</b>
<b>Ein Wort zum Schluss . . . . .</b>	<b>174</b>

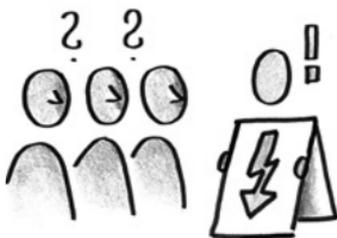
*„Es gibt nur zwei Dinge, die unendlich sind: Das Universum und die Dummheit der Menschen. Wobei ich mir beim Universum nicht so sicher bin.“*

fälschlicherweise Albert Einstein zugeschrieben



## Ein Vorwort zum Buch

*Familienabend:* Man sitzt nett beieinander. Das Essen war lecker, Onkel und Tanten haben mitgeholfen und jetzt sitzen alle noch in gemütlicher Runde beisammen, trinken einen angenehmen Rotwein und unterhalten sich über weit ent-



fernte Familienmitglieder, die man lange nicht gesehen hat. Eigentlich könnte es so schön sein, aber wie in jeder Runde gibt es auch hier jemanden, der es nicht schafft, einfach mal mitzumachen und die Atmosphäre zu genießen. In unserem Beispiel ist es Onkel Paul. Natürlich gehört er dazu und wird auch gerne eingeladen. Nur gegen späteren Abend ist es für alle klüger, gewisse Themen nicht anzusprechen. Alle geben sich viel Mühe, das Gespräch zu kontrollieren, aber natürlich schafft es der Onkel, zielsicher sein Lieblingsthema anzubringen. Beim Gespräch über Tante Frieda, die alle schon lange nicht mehr gesehen haben, passiert es. „Die hat doch auch so einen Ausländer geheiratet. Kein Wunder, dass die sich nicht mehr melden darf. Wahrscheinlich lässt der sie nicht mal vor die Haustür.“ Die Reaktion: Alle schweigen betreten. Wie soll man jetzt damit umgehen?

*Mit der Fußballmannschaft unterwegs:* Das Spiel ist gewonnen und danach geht es wie immer traditionell noch zum Italiener. Die Stimmung ist locker und man unterhält sich angeregt über die einzelnen Spielszenen. Dabei kommt das Gespräch auch auf die nächsten Sommerferien und darauf, wer in den Urlaub fliegt. Und Manfred, ein baumharter Verteidiger, nutzt gleich die Gelegenheit, sich über die „Chemtrails“ der Amerikaner auszulassen. (Für alle, die nicht Bescheid wissen, das sind Chemikalien, die die Amerikaner angeblich versprühen, um die Deutschen unfruchtbar zu machen – zu erkennen an den Kon-

densstreifen.) „Das weiß man ja nicht so genau, was dahintersteckt.“ Mehr ist aus Manfred auch trotz mehrmaligen Nachfragens nicht herauszubekommen. Irgendwann wird das Thema gewechselt.

*Beim netten Plausch:* Zum Beispiel mit den Kollegen an der büroeigenen Kaffeebar. Man redet über dies und das, wie das Projekt läuft und was man abends so vorhat. Heute ist Vollmond. Und wissend erzählt Stefanie, die nette Kollegin aus der Buchhaltung, dass die Amerikaner ja auch gar nicht auf dem Mond gewesen seien. Das hätten die in Hollywood ganz schlecht nachgestellt. Man sehe doch, wie die Fahne im Wind flattert. Alle lachen und einer erzählt noch, er kenne diese Verschwörungstheorie, die wurde schon häufig per WhatsApp weitergeleitet. Und die Fahne sei mit einer Querstange befestigt worden. Nur Stefanie lacht nicht mit. Sie wisse es schließlich aus glaubwürdiger Quelle und wir sollten uns alle nicht so sicher sein, „die da oben“ würden doch eh machen, was sie wollen.

So ungefähr spielen sich Szenen ab, die jeder von uns kennen dürfte. Die Beteiligten sind vielfältig: die Familie, der Sportverein, die Arbeitskollegen, der Freundeskreis, der Stammtisch oder auch der nette Kneipenabend mit guten Freunden ... Auch den Themen sind keine Grenzen gesetzt: Ausländer, Klimawandel, allgemeine Politik (gerne mit der Aussage: „Sind eh alles Verbrecher“), Amerika, die Russen, jüdische Weltverschwörung, islamische Weltverschwörung und was einem sonst noch so einfällt. Die Auswahl an Themen ist schier unendlich. Und auch Prominenz macht mit: Trump, AfD, Putin, Orban – mit Falschmeldungen Stimmung zu machen ist ein Mittel der Politik geworden.

Und was vielleicht am interessantesten dabei ist: das Beharren des Gegenübers auf seiner Meinung. Mit einem Nachdruck, der komplett diametral zum gesunden Menschenverstand oder zum logischen Denken steht. Argumente helfen nicht weiter, reden bringt nichts, sondern führt nur zu Streit. Hinweise auf Schwachstellen in der Argumentation führen zu noch mehr

Schwachsinn. Am Ende bleiben nur ein fahler Geschmack im Mund und das Gefühl, versagt zu haben, obwohl man es doch eigentlich besser weiß.

Viele von uns waren oft genug in solchen Situationen und kennen das Gefühl nur zu gut. Aber: Nicht verzweifeln! Das muss nicht sein. Mit den richtigen Techniken und der richtigen Einstellung kommen Sie aus solchen Gesprächen gut heraus und haben manchmal (!) sogar Ihr Gegenüber zum Nachdenken gebracht. Nicht immer – dieses Buch verspricht keine Zaubermittel. Aber es werden Tipps und Tricks vorgestellt, die Auswege bieten; Anleitungen, um in solchen Situationen die Oberhand zu behalten; Konzepte, um den Gesprächspartner auszukontern. Kurz: Dieses Buch bietet eine Handlungsanleitung, um Ihnen das Rüstzeug mitzugeben, welches sie in solchen Situationen benötigen.

Viel Erfolg!

Thorben Prenzel

Hinweis: In diesem Buch wird zumeist die männliche Form verwendet, zum Beispiel Gesprächspartner statt Gesprächspartner\*in. Dies ist ausschließlich der Lesbarkeit geschuldet. Ich bitte den Großteil der Bevölkerung (52% der Bevölkerung sind weiblichen Geschlechts) um Nachsicht.



## Kapitel 1: Einleitung

Wenn Sie dieses Buch gekauft haben, gehören sie schon einmal zu den Menschen, die sich Gedanken machen. Das ist gut! Viele andere Menschen tun dies nämlich nicht, oder nicht immer. Sie bekommen ihre Informationen ungefiltert von anderen Quellen und übernehmen diese. Auch wir handeln häufig so. Denn seien wir ehrlich, auch wir glauben viele Dinge, einfach weil sie so sind.

### ➔ **Das meiste entscheiden wir aus dem Bauch.**

Ist das teure Shampoo wirklich besser als die Billigmarke? Ist das 400-Euro-Handy wirklich besser als das für 100 Euro? Müssen es die Schuhe, der Mantel, die Socken von der Marke XYZ sein? Fragen über Fragen. Natürlich gibt es Gründe, warum wir uns für gewisse Dinge entscheiden: als Statussymbol, weil alle anderen es auch haben und wir dazugehören wollen; weil wir es uns leisten können; weil wir uns auch mal was Gutes tun wollen und so weiter und so fort. Man sieht aber auch deutlich: Nur die wenigsten Gründe sind wirklich rational.



Kurz gesagt: Bei den allermeisten unserer Entscheidungen spielt nicht das Hirn die führende Rolle, sondern der Bauch (und manchmal auch das Herz). Wir glauben zwar, dass wir auf der Basis rationaler Überlegungen entscheiden, aber in den allermeisten Fällen folgen wir unseren Gefühlen. Und das ist auch gut so. Wenn wir jedes Mal entscheiden müssten, ob wir lieber ein Glas Tee oder einen Becher Kaffee wollen, wäre die Menschheit schon lange ausgestorben. Dies gilt umso mehr, als uns in unserer heutigen modernen Welt eine unübersichtliche Anzahl von Möglichkeiten zur Verfügung steht. Machen Sie sich also von dem Gedanken frei, dass wir alles rational betrachten.

### ➔ **Wir glauben gerne Dinge, die sich wahr anhören.**

Dieses Prinzip gilt ebenso für Fake News, alternative Fakten und Verschwörungstheorien oder kürzer: für gute Geschichten. Ob wir die als wahr empfinden, spielt weniger eine Rolle im Hirn als vielmehr im Bauch.

Wenn das Bauchgefühl sagt: „Da muss schon was dran sein!“, schafft das Hirn es nur noch mit größter Mühe, dagegen anzukommen. Eine Leistung, die wir nicht immer aufbringen können oder wollen. Denn seien wir ehrlich, jeder von uns ist schon einmal auf ein Gerücht, eine gute Geschichte oder eine unwahre Nachricht hereingefallen, nur weil diese sich so gut, so stimmig angehört hat. Und sicherlich ist uns dies nicht nur einmal passiert. Im Gegenteil, nur manchmal fällt uns überhaupt auf, dass wir manipuliert worden sind. Dann, wenn wir die Geschichte hinterfragen und uns aktiv mit dem Wahrheitsgehalt beschäftigen. Was ist mit den Hunderten von Fällen, wo wir die richtige Version nicht kennen? Oder wo wir die ganze Geschichte nur nebenbei wahrgenommen haben? Irgendetwas bleibt immer hängen. Gegen das Bauchgefühl anzukämpfen und stattdessen das Hirn einzuschalten bedeutet, einen erheblichen Aufwand zu betreiben. Da ist es einfacher, eine gute Geschichte einfach zu glauben, als mit viel Energie den Wahrheitsgehalt herauszufinden.

### ➔ **Wir wollen nicht auf unsere Fehler hingewiesen werden.**

Hinzu kommt noch ein weiterer Fakt, den man berücksichtigen muss. Viele Konsumenten von Fake News oder Verschwörungstheorien wollen gar nicht auf ihre Fehlinformationen hingewiesen werden. Sie leben, wie der Digitalexperte Sascha Lobo in Bezug auf AfD-Anhänger diagnostizierte, vom „Windrad-Prinzip“. Dabei zieht man seine „Energie aus der Empörung der Gegenseite und verwandelt sie in eine Form sozial ansteckender Identifikation“. Es geht nicht um den Austausch von



Argumenten, sondern um die Suche nach Menschen, die genauso denken wie man selbst. Indem man seine Empörung, seine Emotionen rauslässt, sucht man sich also andere Menschen, die einen unterstützen, die man Freunde nennen kann – man sucht eine Gemeinschaft. Und hier entsteht ein wesentlicher Knackpunkt, der Gespräche mit diesen Menschen (fast) unmöglich macht. Indem ich genau entgegengesetzt argumentiere, zeige ich meinem Gegenüber, was ich von ihm halte. Ich unterstütze seinen Wunsch nach Gemeinschaft nicht, sondern zeige vielmehr Grenzen auf. Auf den Punkt gebracht: Ich zeige ihm, dass er gerade nicht dazugehört. Und damit ist man mitten im Streit.

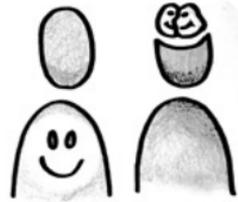
### **Das Neue: die Empörung**

Aber warum kommt es überhaupt zum Konflikt? Der Mensch ist eigentlich ein soziales Wesen. Wir sind auf Ausgleich bedacht und wollen einen Platz in der Gruppe finden. Auch in Gesprächen, gerade unter Freunden, in der Familie oder am Arbeitsplatz, versuchen wir unser soziales Gesicht zu wahren. Normalerweise würden viele in kritischen Gesprächen irgendwann einlenken, eventuell bei Gegenwind versuchen, eine vermittelnde Position einzunehmen. Das geht aber nicht mehr, wenn ich in der Empörungsspirale gefangen bin: Wenn ich eh überzeugt bin, dass nur ich die richtige Meinung habe und alle anderen nicht; wenn die Gefühle schon die Oberhand gewonnen haben und mein Weltbild infrage gestellt wird – dann ist das Beharren auf meiner Meinung das Einzige, was zählt. Alles andere ist nachrangig.

### **Was hilft?**

Rationale Argumente helfen deshalb im Umgang mit Fake News-Vertretern nicht weiter. Im Gegenteil, sie verstärken beim Gegenüber noch den Unwillen, sich überhaupt mit einer anderen Sichtweise auseinandersetzen zu wollen. Stattdessen gilt es, die Emotionen aufzufangen und geschickt umzuleiten.

Erst so ist es möglich, den anderen zumindest zum Nachdenken anzuregen, oder natürlich noch besser, ihn ein kleines Stück von seiner Sichtweise abzubringen. Merken Sie sich also: Erst den Bauch ansprechen, dann das Hirn. Mit dieser Grundlage haben Sie den wesentlichen Baustein gelegt, den Sie für ein Gegenhalten in schwierigen Situationen benötigen. Hört sich einfach an, ist aber in der konkreten Situation schwerer umzusetzen, als es auf den ersten Blick erscheint.



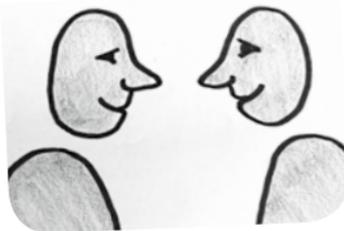
**Die schlechte Nachricht:** Die Verbohrten und Überzeugten können Sie nur schwer erreichen. Hier hilft nur eine Auseinandersetzung mit den dahinter liegenden Ursachen. Meist fühlt sich die Person in irgendeiner Weise nicht ausreichend wertgeschätzt. Den wahren Grund herauszufinden kostet Zeit, Kraft und Nerven. Trotzdem sollten Sie es versuchen, vor allem, wenn Ihnen die Person nahesteht.

**Die gute Nachricht:** Es gibt auch die große Gruppe der Sympathisanten, Mitläufer und Unentschiedenen; Menschen, die mal nicht nachgedacht haben, sondern nur eine gute Geschichte erzählen wollten; aber auch Menschen, die sich einfach mal Luft machen wollten, ohne an die Konsequenzen zu denken. Das sind diejenigen, die Argumenten noch abgeschlossen gegenüberstehen. Diese Gruppe, zu der (hoffentlich) die meisten Ihrer Gesprächspartner gehören werden, können Sie noch erreichen – mit der richtigen Technik.

In diesem Buch werden Sie einfache Abläufe kennenlernen, mit denen sich das Grundmuster „Erst Bauch – dann Hirn“ anwenden lässt. Für einige mag dies fast schon manipulativ klingen, aber zum einen wollen Sie Ihrem Gegenüber ja helfen, von seiner falschen Meinung herunterzukommen, und zum anderen ist Ihr Gegenüber ja schon manipuliert worden. Er hat eine Meinung übernommen, die (vielleicht auch nur Ihrer Meinung nach) rational betrachtet falsch ist. Sie werden sehen, in der Praxis funktionieren die Argumentationsmuster

nicht nur, sondern werden auch zu einem besseren Miteinander führen. Versprochen!

Warnung: Es geht in diesem Buch nicht darum, immer recht zu haben (auch wenn es schön wäre). Ziel ist vielmehr, ein Gespräch auf Augenhöhe zu ermöglichen. Es gibt gute Gründe, anderer Meinung zu sein. Halten Sie es mit Voltaire: „Ich bin nicht einverstanden mit dem, was Sie sagen, aber ich würde bis zum Äußersten dafür kämpfen, dass Sie es sagen dürfen.“





## Kapitel 2: Was steckt hinter Fake News und modernen Lügen?



Viele Menschen glauben nur zu gerne Fake News, Verschwörungstheorien, Gerüchten oder alternativen Fakten, weil diese genau in die Arbeitsweise unseres Gehirns passen.

Zudem sind durch die modernen Medien neue Möglichkeiten hinzugekommen, mit Fake News relativ schnell und unkompliziert ein breites Publikum zu erreichen. Das eigentlich alte Phänomen „Lüge“ erhält so ein neues Gewand. Wir sind dem Phänomen Fake News aber nicht hilflos ausgesetzt.

### 2.1 Was sind Fake News?

Der Begriff „Fake News“ ist ein relativ junger und nicht klar definierter Sammelbegriff für eine Vielzahl verschiedener Phänomene. Er setzt sich aus den beiden Begriffen „fake“ (engl. für „gefälscht“) und „news“ (engl. für „Nachrichten“) zusammen. Wörtlich übersetzt bezeichnet der Begriff folglich gefälschte Nachrichten. Jedoch wird mit „Fake News“ im derzeitigen Diskurs ganz allgemein gesprochen jede Form von problemati-

„Fake-News“ sind schädliche und manipulative Informationen, die absichtlich verbreitet werden. Sie wurden so manipuliert, dass sie glaubwürdigem Journalismus ähneln, um mit ihrer Aussage so viel Aufmerksamkeit wie möglich – und dadurch auch Geld – zu generieren. Ihr Ziel ist es, Verwirrung zu stiften, politische Gegner zu diffamieren oder Wahlkämpfe durch Meinungsmache zu beeinflussen. (Meinungsbarometer.info)